



La rigueur de l'ingénierie au service de vos opérations.

Ingénierie logicielle.

Intelligence artificielle.

Automatisation des processus métier.

Des solutions sur mesure. Des engagements précis.
Des résultats mesurables.

Comprendre le métier. Construire la solution.

BahIA accompagne les entreprises dans la conception et l'intégration de solutions adaptées à leurs opérations, à leurs outils et à leurs contraintes.

01 Réduire le travail manuel

Libérer du temps en automatisant les tâches répétitives et les échanges entre outils.

02 Fiabiliser les opérations

Structurer les données, appliquer les règles métier et rendre les exceptions visibles.

03 Accélérer le cycle commercial

Réduire les délais entre une demande, une proposition commerciale et son suivi.

UNE EXPERTISE ANCRÉE DANS LES OPÉRATIONS

BahIA s'appuie sur le parcours de son fondateur : software engineer, avec une solide expérience en reporting fiscal américain et en automatisation de processus chez BNP Securities Services.

Cette expérience associe développement logiciel, compréhension des règles métier et pratique quotidienne de l'IA.

Quatre expertises. Une prise en charge complète.

De l'identification des opportunités à l'adoption par les équipes, BahIA intervient sur l'ensemble du cycle de réalisation.

01

Audit IA & processus

Cartographie des tâches, analyse des points de friction et évaluation des opportunités.

Livrables : diagnostic, priorités et feuille de route.

02

Automatisation des workflows

Connexion des outils et automatisation de tâches simples à semi-complexes, avec n8n, des API ou du code sur mesure.

Livrables : workflows intégrés, testés et documentés.

03

Agents IA spécialisés

Assistants métier pour comprendre des documents, extraire des données, préparer des réponses ou exécuter des actions encadrées.

Livrables : agent configuré, règles d'usage et validation.

04

Formation & accompagnement

Utilisation de l'IA, prompt engineering et ateliers appliqués aux tâches quotidiennes des équipes.

Livrables : ateliers, supports et prise en main.

Des besoins concrets. Des solutions ciblées.

Un périmètre défini selon les outils existants, le volume de traitement et le niveau d'autonomie recherché.

Commercial & relation client

Prospection et qualification, préparation de devis, propositions commerciales après réunion, mise à jour du CRM et relances automatiques.

Documents & e-mails

Classification de dossiers, extraction d'informations, tri des demandes, routage des e-mails et préparation de réponses.

Excel & reporting

Consolidation de fichiers, nettoyage et rapprochement de données, contrôles de cohérence et génération de reportings.

Opérations & logistique

Traitement des commandes, synchronisation des outils, suivi des stocks et alertes de réapprovisionnement.

Flux comptables & administratifs

Collecte et classement des pièces, extraction de données, préparation d'exports et transmission aux équipes comptables.

Les actions sensibles et les décisions métier sont soumises aux règles de validation définies avec le client.

Du rendez-vous client à la proposition commerciale.

Un exemple de chaîne d'automatisation reliant compréhension, rédaction et suivi commercial.

01

Collecter

Récupérer le compte rendu et les informations client autorisées.

02

Structurer

Extraire les besoins, les contraintes et les actions convenues.

03

Préparer

Générer une proposition à partir des modèles et règles tarifaires.

04

Valider

Faire vérifier le périmètre, les montants et les engagements.

05

Suivre

Après validation, envoyer, mettre à jour le CRM et planifier les relances.

INDICATEURS À SUIVRE

Temps de préparation · Délai d'envoi · Taux de correction
Couverture des relances · Taux de conversion

Une méthode commune. Des contextes différents.

Une offre B2B multisectorielle, destinée aux entreprises en France et à l'international, du commerce local aux grandes organisations.

01 **Restauration & commerce**

Factures fournisseurs, préparation des commandes, suivi des stocks et des écarts.

02 **Entrepôts & industrie**

Traitement des bons de commande, classement documentaire et signalement d'anomalies.

03 **Banque & services financiers**

Préparation de reportings, rapprochements de données et assistance à la recherche documentaire.

04 **Aviation**

Demandes commerciales, préparation de devis et organisation des documents fournisseurs.

05 **Sociétés de services**

Propositions après rendez-vous, suivi CRM, gestion documentaire et relances clients.

La solution s'adapte à l'organisation.

Interlocuteurs, intégrations, sécurité, validation et procédures d'achat sont pris en compte dès le cadrage. Ces exemples illustrent des missions possibles, sans constituer des références clients.

La précision à chaque étape.

Une démarche structurée pour passer d'un besoin opérationnel à une solution exploitable et maintenable.

01 **Cadrer**

Comprendre le processus, les données, les contraintes et les objectifs.

02 **Prioriser**

Évaluer l'intérêt économique, l'effort et les dépendances du projet.

03 **Concevoir & développer**

Définir l'architecture et réaliser un premier périmètre ciblé.

04 **Tester & déployer**

Vérifier les scénarios métier, les exceptions et les critères d'acceptation.

05 **Mesurer & accompagner**

Former, documenter et ajuster la solution selon les résultats observés.

Nos exigences de réalisation

Périmètre documenté · Fiabilité · Sécurité · Gestion des exceptions
Traçabilité · Maintenabilité · Maîtrise des coûts

Votre prochain gain de performance commence par un processus à améliorer.